Chargé d’affaires

Mésanger · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2611091008

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la france
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

12/2010 — Bac — AFPA, Le Mans
Technicien Métreur Bâtiment
12/2007 — Bac +2 — CCI, Lyon
Management des Unités Commerciales
12/2002 — Bac — Lycée de Gif-sur-Yvette
Baccalauréat Littéraire

Expériences professionnelles

02/2023 - 12/2023 — Chargé d’affaires – Industrie aéronautique et automobile

Gestion d’affaires pour Airbus, Dassault, Renault et Stellantis. Installation de jauges de contraintes et suivi des projets de l’étude à la livraison. Interventions sur l’ensemble du territoire français et suivi des opérations sur site.

03/2018 - 12/2022 — Technico-commercial – Filtration de l’eau B2C

Interventions sur la moitié ouest du territoire national. Maintenance et entretien adoucisseurs et osmoseurs. Vente de contrats de maintenance et d'entretien.

05/2016 - 12/2017 — Technicien – Diagnostic, réparation et reconditionnement

Diagnostic et tests de smartphones; réparation et reconditionnement.

05/2012 - 12/2015 — Technicien – Missions intérim diverses

Réalisation de missions techniques et interventions sur le terrain. (installation détecteurs de fumée, gardiennage, livreur)

03/2010 - 04/2012 — Commercial sédentaire BTP – B2B

Gestion de portefeuille clients, Gestion fournisseurs & logistique. CA ~ 600 K€ / an.

10/2007 - 02/2009 — Commercial – Investissement locatif B2C

Commercialisation de solutions d’investissement locatif et suivi des clients. Formation des nouveaux collaborateurs. CA ~ 1 M€ / an

10/2006 - 10/2007 — Commercial alternant – Second œuvre bâtiment B2B

Développement et fidélisation de la clientèle ; gestion du centre de profit. CA ~ 500 K€ / an.

04/2005 - 09/2006 — Commercial – Béton préfabriqué B2B

Prospection, développement et fidélisation des PME. Prescription auprès des BET, architectes et économistes ; CA ~200 K€ / an.

10/2002 - 02/2005 — Commercial – Sérigraphie B2C / Chef d’équipe

Vente directe et prospection terrain ; CA ~120 K€ / an. Chef d’équipe et formation des nouveaux collaborateurs.

06/2001 - 06/2002 — Assistant commercial / Télévendeur – Outillage B2B

Assistance commerciale, prospection téléphonique et actions commerciales auprès d’artisans et PME.

Atouts

Prospection B2B, Prospection B2C, Développement de portefeuille clients, Fidélisation client, Gestion de comptes clients, Négociation commerciale, Prescription, Suivi des devis, Gestion des commandes, Gestion des fournisseurs, Formation du personnel, Gestion de centre de profit, Maintenance, Entretien, Diagnostic,

Contrôle et tests, Réparation, Intervention sur site, Déplacements nationaux, Gestion d'affaires, Gestion des interventions, Adoucisseur d'eau, Gestion des contrats de maintenance, Réparation d'équipement, Détection incendie, Gardiennage, Gestion de portefeuille clients, Logistique, Investissement locatif, Formation des nouveaux employés, Prospection, Vente directe, Prospection terrain, Management d'équipe, Prospection téléphonique

Permis

Permis B

Loisirs

baseball, football, VTT, Voyages aux États-Unis, Voyages en Angleterre, Voyages en Europe

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.